

**ANALISIS HASIL KOMBINASI PRODUK DAN TINGKAT PENJUALAN DALAM  
UPAYA MEMAKSIMALKAN LABA  
(STUDI KASUS PADA PERUSAHAAN ROTI 33 DI SRAGEN)**

**NASKAH PUBLIKASI**

**Untuk Memenuhi Sebagian Persyaratan  
Guna Mencapai Gelar Sarjana Strata-1  
Program Studi Pendidikan Akuntansi**



**Disusun Oleh :**

**TRI WAHYUNI DYANARTI**

**A 210 090 032**

**FAKULTAS KEGURUAN DAN ILMU PENDIDIKAN  
UNIVERSITAS MUHAMMADIYAH SURAKARTA**

**2013**



**Surat Persetujuan Artikel Publikasi Ilmiah**

Yang bertanda tangan dibawah ini pembimbing skripsi/tugas akhir:

Nama : Dr. Hj. Suyatmini, SE., M.Si

NIK : 351

Telah membaca dan mencermati naskah artikel publikasi ilmiah, yang merupakan ringkasan skripsi/tugas akhir dari mahasiswa:

Nama : Tri Wahyuni Dyanarti

NIM : A 210 090 032

Program Studi : Pendidikan Akuntansi

Judul Skripsi : ANALISIS HASIL KOMBINASI PRODUK DAN TINGKAT PENJUALAN DALAM UPAYA MEMAKSIMALKAN LABA (STUDI KASUS PADA PERUSAHAAN ROTI 33 DI SRAGEN)

Naskah artikel tersebut, layak dan dapat disetujui untuk dipublikasikan.

Demikian persetujuan dibuat, semoga dapat dipergunakan seperlunya.

Surakarta, April 2013

Pembimbing

Dr. Hj. Suyatmini, SE., M.Si  
NIK. 351

## **ABSTRAK**

### **ANALISIS HASIL KOMBINASI PRODUK DAN TINGKAT PENJUALAN DALAM UPAYA MEMAKSIMALKAN LABA (STUDI KASUS PADA PERUSAHAAN ROTI 33 DI SRAGEN)**

Tri Wahyuni Dyanarti, A 210090032. Program Studi Pendidikan Akuntansi.  
Fakultas Keguruan dan Ilmu Pendidikan. Universitas Muhammadiyah Surakarta  
2013.

Penelitian ini bertujuan untuk mengetahui apakah kombinasi produk dan tingkat penjualan yang telah dihasilkan dapat mendatangkan laba maksimal bagi Perusahaan Roti 33 di Sragen. Perusahaan Roti 33 di Sragen dalam kaitannya untuk memperoleh laba maksimal dihadapkan pada penentuan kombinasi produk yang belum optimal. Kombinasi produk harus dievaluasi agar menghasilkan laba yang maksimal.

Penelitian ini termasuk jenis penelitian deskriptif yang bermaksud menggambarkan penentuan kombinasi produk di Perusahaan Roti 33 di Sragen. Data yang diperlukan berupa jenis produk, jumlah produksi, harga bahan baku, daya beli konsumen dan jumlah permintaan. Teknik pengumpulan data menggunakan dokumentasi, wawancara, dan observasi. Teknik analisis data yang digunakan untuk pengujian hipotesis adalah dengan teknik *linear programming* dengan menggunakan metode *simplek*.

Hasil analisis membuktikan bahwa: (1) Penentuan optimalisasi kombinasi produk dapat menyebabkan perusahaan mencapai keuntungan yang maksimal. Hasil perhitungan dengan metode simplek menunjukkan bahwa kombinasi produk yang disarankan adalah cake 370 unit, bolu 630 unit, dan roti sobek 6900 unit per bulan; (2) Penentuan kombinasi produk menggunakan metode simplek terbukti memberikan keuntungan yang lebih tinggi melalui perencanaan bahan baku, tenaga kerja, dan kapasitas mesin. Tingkat penjualan kombinasi produk tersebut mampu menghasilkan laba optimal pada perusahaan sebesar Rp. 5.025.210,12, lebih tinggi dari laba yang dihasilkan oleh kombinasi produk yang sudah digunakan perusahaan sebesar Rp.4.347.500,00 dengan selisih sebesar Rp.677.710,12.

Kata kunci: kombinasi produk, tingkat penjualan, laba maksimal.

## **A. PENDAHULUAN**

Dunia bisnis pada masa sekarang ini terus mengalami perkembangan yang begitu pesat. Hal ini dikarenakan persaingan usaha yang semakin kompetitif. Untuk mengatasi hal tersebut suatu perusahaan dituntut untuk lebih kreatif dan inovatif untuk menjaga kelangsungan hidupnya. Dengan globalisasi seperti sekarang ini pada umumnya perusahaan didirikan dengan tujuan untuk mendapatkan laba yang semaksimal mungkin.

Pada umumnya setiap perusahaan menginginkan agar usahanya berjalan dengan lancar dan mendapatkan laba maksimal yang menjadi tujuan utamanya. Namun semua itu bukanlah suatu hal yang mudah diraih tetapi perlu kerja keras untuk mendapatkannya. Di masa ini perkembangan teknologi semakin maju dan canggih, sejalan dengan itu pula perkembangan perekonomian juga semakin berkembang. Kebutuhan dan keinginan pembeli akan suatu barang dan jasa semakin meningkat dan menjadi tak terbatas.

Perusahaan dianggap sebagai unit produktif dari masyarakat yang terlibat dalam proses mengubah sumber-sumber daya menjadi barang-barang konsumsi akhir. Perusahaan adalah suatu organisasi yang membeli dan menyewa sumber-sumber daya, memproduksinya melalui suatu proses produksi, dan kemudian menjual barang-barang dan jasa-jasa yang dihasilkannya tersebut kepada pihak lain (Machfoedz, 2007: 2).

Perusahaan bertugas untuk memproduksi barang-barang dan jasa. Produksi adalah setiap penggunaan sumber-sumber daya yang dimaksudkan untuk mengganti atau merubah bentuk suatu komoditi menjadi komoditi yang lain, pada suatu waktu dan tempat tertentu. Aktivitas suatu produksi tersebut dilakukan pada suatu waktu tertentu. Aktivitas produksi diukur berdasarkan tingkat penjualan yang dihasilkan per unit. Perusahaan dapat digambarkan secara singkat sebagai suatu unit ekonomi yang bekerja dengan jalan mengolah

berbagai sumber daya yang dimiliki untuk menghasilkan barang dan jasa dengan tujuan untuk memperoleh keuntungan atau laba yang maksimum. Tingginya tingkat kebutuhan dan terbatasnya alat pemuas kebutuhan dapat menimbulkan perkiraan untuk mengusahakan bagaimana cara memproduksi dengan efektif serta efisien berdasarkan sumber daya yang tersedia, sehingga dapat menimbulkan biaya yang berarti laba maksimal dapat tercapai. Sebuah perusahaan dapat menetapkan harga produknya untuk mencapai persentase tertentu dari penjualan atau investasinya.

Pencapaian tujuan seperti ini diterapkan oleh pedagang perantara atau produsen. Banyak pengusaha perdagangan eceran dan grosir menggunakan target laba pada penjualan netto sebagai tujuan penetapan harga periode jangka pendek (Machfoedz, 2007: 89).

Tujuan perusahaan dalam melakukan kegiatan adalah mendapatkan hasil laba yang maksimal, “Laba merupakan selisih antara pendapatan dengan biaya, sehingga laba mengukur masukan (dalam bentuk biaya) dengan keluaran (dalam bentuk pendapatan) dan mengukur efisiensi dan efektifitas” (Supriyono dan Mulyadi, 2001:140). Perusahaan juga akan mengukur tinggi dan rendahnya tingkat penjualan. Menurut Radiosunu (2000: 23), “tingkat penjualan adalah beberapa jumlah barang yang diproduksi atau barang yang terjual dari suatu produk tertentu didalam waktu tertentu”. Dari definisi diatas dapat disimpulkan bahwa tingkat penjualan adalah sebagian hasil dari kegiatan pemasaran yang dilaksanakan oleh perusahaan.

Tinggi atau rendahnya usaha yang dilakukan manusia untuk menyampaikan barang dan kebutuhan yang telah dihasilkan kepada mereka yang memerlukannya dengan imbalan uang menurut harga yang ditentukan atas persetujuan bersama. Selain tingginya tingkat penjualan juga berpengaruh dengan kombinasi produk dalam upaya memaksimalkan laba, Menurut Machfoedz, (2007: 73). “Produk dapat didefinisikan sebagai sesuatu yang

ditawarkan kepada pasar untuk memenuhi keinginan atau kebutuhan (dimanfaatkan, dikonsumsi, atau dinikmati)”. Produk dapat diklasifikasikan dalam dua kategori yaitu *produk konsumen* dan *produk perusahaan* atau *produk industri*. Produk konsumen adalah produk yang dibuat untuk keperluan rumah tangga konsumen sedangkan produk perusahaan adalah barang yang dimaksudkan terutama untuk membuat produk lain atau untuk menyediakan jasa dalam perusahaan. Sebelum terbentuknya suatu produk itu harus melalui beberapa aspek-aspek manajemen produksi. Manajemen produksi adalah kegiatan yang hanya meliputi kegiatan pengolahan sumber daya yang terdiri dari bahan-bahan baku, dan tenaga kerja manusia untuk menghasilkan barang (Indriyo Gitosudarmo, 1999:13).

## **B. METODE PENELITIAN**

Metode merupakan salah satu hal yang sangat penting dalam hal penelitian untuk memecahkan suatu masalah, karena berhasil atau tidaknya suatu penelitian ditentukan oleh metodenya, bahkan sering kali kadar ilmiah suatu penelitian itu diukur dari metode yang digunakan, sehingga metodologi merupakan cara yang sangat mutlak dalam suatu penelitian ilmiah. Untuk membuat suatu laporan penelitian harus digunakan penelitian yang tepat sehingga mampu memperoleh data yang valid dan dapat dipertanggung jawabkan (Surachmad, 1999: 88). Pengertian metode adalah “cara yang didalam fungsinya adalah alat untuk mencapai tujuan”. Menurut Marzuki (2002: 4) menjelaskan definisi penelitian adalah “suatu usaha untuk menemukan, mengembangkan dan menguji kebenaran suatu pengetahuan dengan menggunakan metode-metode ilmiah”.

Dari uraian diatas dapat disimpulkan bahwa yang disebut sebagai metode penelitian adalah suatu cara atau jalan yang digunakan untuk menemukan dan mengembangkan kebenaran suatu pengetahuan untuk mencapai tujuan.

Penentuan lokasi penelitian yang dimaksudkan untuk mempersempit dan memperjelas ruang lingkup, sehingga orientasi penelitiannya dapat dibatasi dan terarah. Dalam penelitian ini penulis mengambil lokasi penelitian di Perusahaan Roti 33 di Sragen. Penelitian dilaksanakan mulai bulan Desember 2012 sampai dengan selesai. Menurut Sugiyono (2008: 72) “Populasi adalah wilayah generalisasi yang terdiri atas obyek/subyek yang mempunyai kualitas dan karakteristik tertentu yang ditetapkan oleh peneliti untuk dipelajari dan kemudian ditarik kesimpulan”.

Populasi dari penelitian ini adalah data tiap jenis produk yang diproduksi dan data tingkat penjualan selama tahun 2012. Menurut Sugiyono (2008: 75) “Sampel adalah bagian dari jumlah dan karakteristik yang dimiliki oleh populasi”. Dalam penelitian ini tidak ada sampel karena penelitian ini merupakan jenis studi kasus, yaitu studi kasus pada Perusahaan Roti 33 di Sragen. Hal ini diperkuat dengan pendapat Robert (2000: 15) bahwa “studi kasus tidak menunjukkan sampel dan bertujuan mengembangkan dan menggeneralisasi teori dan bukan menghitung frekuensi”. Berdasarkan judul, peneliti mengemukakan variabel yang diteliti terdiri dari variabel bebas adalah hasil kombinasi produk dilihat dari jenis produk, komposisi pemakaian bahan baku, permintaan pasar serta daya beli konsumen.

Tingkat penjualan dapat dilihat dari volume penjualan masing – masing produk, kualitas dan harga produk serta pemasaran. Variabel terikatnya adalah besar kecilnya laba yang diperoleh perusahaan. Agar memperoleh data yang relevan, obyektif dan pelaksanaan penelitian perlu adanya kecocokan didalam memilih teknik pengumpulan data. Pengertian pengumpulan data yaitu kegiatan untuk mendapatkan bahan–bahan yang hendak diolah dalam suatu

penelitian. Teknik pengumpulan data dalam penelitian ini yaitu dengan cara dokumentasi, observasi, dan wawancara.

Teknik analisis data merupakan suatu teknik yang digunakan oleh seorang peneliti setelah data terkumpul dan disusun dengan baik guna mencapai tujuan dari suatu penelitian langkah – langkah teknik analisis data dalam penelitian ini adalah yang pertama pemisahan biaya variabel menjadi biaya variabel dan biaya tetap, yng kedua menentukan kombinasi produk dan tingkat penjualan dengan linier programming metode simplek. Dalam linear programming dikenal dua macam fungsi yaitu fungsi tujuan dan fungsi batasan, yang ketiga memasukkan fungsi tujuan dan batasan kedalam tabel matriks simplek, yang keempat membandingkan hasil analisis dengan kombinasi produk dan tingkat penjualan yang dihasilkan perusahaan dan yang terakhir Analisis sensitivitas terhadap perubahan nilai maksimal.

### **C. HASIL PENELITIAN DAN PEMBAHASAN**

Dari hasil analisis menunjukkan bahwa kombinasi produk yang dapat menghasilkan keuntungan yang optimal adalah produk cake sebanyak 370 unit, bolu 630 unit, dan roti sobek 6900 unit per bulan. Kombinasi produk tersebut mampu menghasilkan laba optimal sebesar Rp. 5.025.210,12, lebih tinggi dari laba yang dihasilkan oleh kombinasi produk yang sudah digunakan perusahaan sebesar Rp. 4.347.500,00 dengan selisih sebesar Rp. 677.710,12. Hal ini menunjukkan bahwa kombinasi produk dengan metode *simplek* menghasilkan keuntungan yang lebih optimal. Artinya perencanaan dan pengorganisasian mengenai kombinasi produk berdasarkan bahan, tenaga kerja, dan mesin diperlukan untuk memproduksi sejumlah produk sesuai dengan yang diperkirakan atau diramalkan.

Tujuan dari perencanaan kombinasi produk ini adalah untuk mencapai tingkat keuntungan yang optimal, menguasai pasar tertentu atau output



perusahaan tetap mempunyai bagian pasar tertentu, mengusahakan perusahaan bekerja pada tingkat efisiensi tertentu, dan mengusahakan dan mempertahankan agar pekerjaan dan kesempatan kerja yang sudah ada tetap pada tingkatan berkembang, serta untuk menggunakan fasilitas yang sudah ada pada perusahaan dengan sebaik-baiknya.

Faktor yang perlu diperhatikan dalam menentukan besar kecilnya luas produksi adalah faktor intern dan ekstern. Faktor produksi intern yaitu bahan baku, tenaga kerja, kapasitas mesin, sedangkan faktor produksi ekstern adalah jumlah permintaan dari konsumen.

Perencanaan produksi yang telah dibuat harus diikuti dengan tindakan pengawasan produksi. Perencanaan tanpa pengawasan hasilnya mungkin tidak seperti apa yang diharapkan dalam perencanaan. Jadi pengawasan produksi dijalankan dengan maksud agar produksi dapat dilaksanakan sesuai dengan rencana yang telah ditetapkan. Maksud dari pengawasan produksi adalah untuk mengkoordinasikan aktivitas-aktivitas pekerjaan atau pengelolaan agar waktu penyelesaian yang telah ditentukan dapat dicapai dengan efektif dan efisien

Penentuan kombinasi produk yang tepat akan berarti pula suatu perusahaan lebih efektif memanfaatkan faktor-faktor produksi yang tersedia bagi perusahaan yang bersangkutan. Ketidaktepatan penentuan kombinasi produk akan berakibat ketidaktepatan alokasi faktor produksi. Hal ini membuat semakin besarnya kerugian finansial yang diderita oleh perusahaan. Semakin banyak jumlah barang yang diproduksi, baik jumlah maupun jenisnya, semakin besar luas produksinya. Jadi kombinasi produk menentukan apa dan berapa yang harus diproduksi atau seberapa besar jumlah serta jenis yang dihasilkan oleh suatu perusahaan dalam suatu periode tertentu. Hasil penelitian ini menunjukkan bahwa penentuan kombinasi produk yang tepat dengan metode *Simplex* melalui penurunan fungsi-fungsi batasan bahan baku, tenaga kerja, kapasitas mesin, dan permintaan, maka akan menghasilkan laba yang optimal.

Timbulnya permasalahan seberapa luas produksi yang harus dijalankan selalu muncul pada perusahaan yang memproduksi lebih dari satu produk. Oleh karena itu diupayakan agar dengan menggunakan bahan baku, mesin dan tenaga kerja yang sama, perusahaan harus dapat mencatat berapa perbandingan besarnya produksi masing-masing luas produksi agar tercapai keuntungan yang maksimal. Selain itu kombinasi produk optimal perlu direncanakan agar perusahaan terhindar dari pemborosan penggunaan faktor-faktor produksi yang dimilikinya, yaitu dapat mengalokasikan secara tepat, sehingga dapat meminimumkan biaya dan memaksimalkan laba.

#### **D. KESIMPULAN**

Berdasarkan hasil analisis data dan pembahasan, dapat diambil kesimpulan sebagai berikut:

1. Penentuan optimalisasi kombinasi produk dapat menyebabkan perusahaan mencapai keuntungan yang maksimal. Hasil perhitungan dengan metode simplek menunjukkan bahwa kombinasi produk yang disarankan adalah cake 370, bolu 630, dan roti sobek 6900 unit (tiap bulan).
2. Penentuan kombinasi produk menggunakan metode simplek terbukti memberikan keuntungan yang lebih tinggi melalui perencanaan bahan baku, tenaga kerja, dan kapasitas mesin. Tingkat penjualan kombinasi produk tersebut mampu menghasilkan laba optimal pada perusahaan sebesar Rp. 5.025.210,12, lebih tinggi dari laba yang dihasilkan oleh kombinasi produk yang sudah digunakan perusahaan sebesar Rp.4.347.500,00 dengan selisih sebesar Rp. 677.710,12.

## **E. DAFTAR PUSTAKA**

Machfoedz. M. 1989. *Akuntansi Manajemen 1*. Edisi Keempat. Yogyakarta: BPFE UGM.

Machfoedz. M. 2007. *Pengantar Bisnis Modern*. Edisi 1. Yogyakarta: Andi

Marzuki. 2002. *Metodologi Riset*. Yogyakarta: BPFE.

Radiosunu. 2000. *Manajemen Pemasaran Suatu Pendekatan Analisa Perencanaan dan Pengendalian*. Jakarta: Erlangga.

Sugiyono. 2008. *Metode Penelitian Bisnis*. Bandung: Alfabeta.

Supriyono, RA. Dan Mulyadi. 2001. *Akuntansi Manajemen 3, Proses Pengendalian Manajemen*. BPFE–Yogyakarta.

Winarno Surachmad. 1999. *Pengantar Penelitian*. Edisi ke-7. Bandung: Tarsita.